

ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Ростовская область,
Неклиновский р-он, п. Ореховый

МАССИВ ИЗ 49 ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПОД ИЖС

Ростовская область, Неклиновский р-н, п. Ореховый
Земельный участок · Земельный участок под малоэтажное жилое строительство
Дата анализа: 19.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	49 земельных участков под ИЖС
	Площадь	41 721 м ² / 4,1721 га / 417,21 сотки
	Адрес / микролокация	Ростовская область, Неклиновский р-н, п. Ореховый; улицы Донская, Ростовская, Виноградная, Цветочная, Луговая, Дорожная, Вишневая, Абрикосовая
	Формат	Уже сформированный массив из 49 отдельных кадастровых лотов; средняя площадь лота около 851 м ²

	Текущее использование	Незастроенная территория под жилое освоение
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	6,0–10,8 млн ₽
	Типовой ориентир	около 8,5–9,5 млн ₽ за весь массив, что соответствует примерно 14,3–25,7 тыс. ₽/сотка
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Продажа массива целиком как земельного банка под ИЖС/малоэтажку: 8,5–9,5 млн ₽ за массив; ориентир 20,4–22,8 тыс. ₽/сотка; ожидаемый срок экспозиции 6–12 мес.
	Альтернативный сценарий	Поэтапная продажа пакетами после упаковки продукта и подтверждения готовности к стройке: ориентир 10,4–14,6 млн ₽; 25–35 тыс. ₽/сотка; срок 12–24 мес.
	Верх рынка	Достигим при подтвержденных коммуникациях, понятном правовом статусе дорог и хорошей упаковке проекта как готовой площадки под застройку
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Уже сформированная нарезка; жилой формат использования; пригородный контур Таганрога; наличие крупных и средних лотов для разных форматов реализации
	Слабые стороны	Слабая публичная база именно по Ореховому; неподтвержденные по каждому КН коммуникации и ограничения; грунтовые дороги; часть лотов очень мала для самостоятельного ИЖС-использования
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	5,7–6,5 млн ₽ за массив, или 13,7–15,6 тыс. ₽/сотка; позволяет работать в сценарии продажи целиком с целевой доходностью порядка 30–50% и сохраняет запас на торг и срок экспозиции
	Комфортный вход	4,8–5,6 млн ₽ за массив, или 11,5–13,4 тыс. ₽/сотка; дает запас под более длинную экспозицию, упаковку проекта и частично сценарий пакетной продажи
	Что критично подтвердить до сделки	Точный ВРИ и ограничения по каждому участку, статус подъездов и дорог, наличие и стоимость подключения коммуникаций, роль малых участков в общей схеме массива

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Ростовская область, Неклиновский р-н, п. Ореховый
СОСТАВ ЛОТА	49 земельных участков на улицах Донская, Ростовская, Виноградная, Цветочная, Луговая, Дорожная, Вишневая, Абрикосовая
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА	В составе массива 49 отдельных кадастровых номеров, включая 61:26:0600014:1530, 1297, 1526, 1529, 1531, 1532, 1567, 1568, 1569, 1611, 1612, 1613, 1614, 1615, 1525, 1559, 1560, 1561, 1562, 1563, 1564, 1565, 1534, 1543, 1554, 1545, 1546, 1547, 1548, 1549, 1550, 1551, 1552, 1553, 1555, 1533, 1535, 1536, 1537, 1538, 1539, 1540, 1541, 1542, 1544, 1556, 1557, 1558, 1566
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Земельные участки под ИЖС / малоэтажное жилое строительство
ПЛОЩАДЬ	Общая площадь 41 721 м ² ; диапазон отдельных лотов — от 89 м ² до 4 288 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

НАРЕЗКА	Массив уже разделен на отдельные участки; преобладают малые и средние лоты, присутствуют крупные участки 1 841–4 288 м ²
ФОРМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	Подходит под продажу целиком как земельный банк или поэтапно пакетами/отдельными участками в зависимости от подтвержденных параметров застройки
РЕЛЬЕФ И ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ	По фото — открытая незастроенная территория, полевой характер, следы грунтовых проездов и земляных работ
ПОДЪЕЗДЫ	Внутри массива визуально просматриваются грунтовые дороги; асфальтированная внутренняя дорожная готовность по материалам не подтверждена
КОММУНИКАЦИИ	По открытым источникам в районе есть признаки наличия электроснабжения и водоснабжения; по отдельным рыночным предложениям в Ореховом упоминаются электричество, возможность подключения газа и воды

ОГРАНИЧЕНИЯ

По каждому участку не подтверждены ЗОУИТ, красные линии, ограничения по ПЗЗ и фактическая пригодность малых лотов под самостоятельную ИЖС-застройку

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ

П. Ореховый — формирующийся жилой пригородный массив в контуре Неклиновского района, в орбите Таганрога

ТРАНСПОРТ

Локация привязана к коридору трассы Ростов–Таганрог–Мариуполь; для поселения и ближайшего контура отмечается доступ к дорожной инфраструктуре и платформе Приморка

ОКРУЖЕНИЕ

Полевой и сельский пригородный контур, низкая плотность текущей застройки, жилой потенциал на перспективу

ИНФРАСТРУКТУРА

Ближайшая базовая инфраструктура тяготеет к соседним населенным пунктам и Таганрогу; внутри самого массива сложившаяся локальная среда выражена слабо

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе использованы **15 ОБЪЯВЛЕНИЙ** из предоставленного массива аналогов, а также агрегированные ориентиры по рынку п. Ореховый и Неклиновского района. По глубине базы: прямые аналоги в самом **П. ОРЕХОВЫЙ — 4 ПРЕДЛОЖЕНИЯ**, в Николаевском сельском поселении — ограниченная выборка, основной объем сравнительного рынка добирается по соседним локациям и по району в целом.

Сильная сторона базы — наличие **ПРЯМЫХ АНАЛОГОВ ИМЕННО ПО ОРЕХОВОМУ** для крупных земельных массивов и наличие широкого фонового рынка ИЖС по району. Ограничение базы — **ПУБЛИЧНЫЙ РЫНОК ОРЕХОВОГО ОЧЕНЬ ТОНКИЙ**, а лучшие по ликвидности розничные аналоги находятся в более сильных по спросу локациях, поэтому их можно использовать только как ориентиры верхней части рынка, а не как прямую цену текущего состояния объекта.

Надежность базы достаточна для обоснования **КОРИДОРА СТОИМОСТИ МАССИВА ЦЕЛИКОМ** и для вывода о влиянии размера лота на цену. Для точного обоснования розничной распродажи по отдельным участкам надежность ниже, так как она уже критично зависит от дорог, коммуникаций и градостроительных параметров.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН / 314956870	п. Ореховый	34 га	87 500 000 ₽	25 735 ₽/ сотка	ИЖС; фасад по трассе; указаны электричество, возможность газа и воды	Лот значительно крупнее; лучшая транспортная экспозиция; часть инженерии заявлена в объявлении	Выше объекта (+)
2	ЦИАН / выдача по Ореховому	п. Ореховый	34 га	80 000 000 ₽	23 529 ₽/ сотка	Крупный массив ИЖС в том же поселке	Близкая локация, но несопоставимо больший размер лота; возможно дублирование с предыдущим объявлением	Близко к объекту / умеренно выше (+)
3	ЦИАН / 300647943	п. Ореховый	28 га	40 000 000 ₽	14 286 ₽/ сотка	Земли населенных пунктов; вдоль трассы; отмечено обременение и долгосрочная аренда до 2030 г.	Есть обременение; не чистый аналог по правовому состоянию	Ниже объекта (-)

4	ЦИАН / выдача по Ореховому	п. Ореховый	5,8 га	8 500 000 ₽	14 655 ₽/ сотка	Крупный массив; вдоль трассы; указана долгосрочная аренда для посева до 2030 г.	По размеру ближе к объекту, но есть обременение и иная структура использования	Ниже объекта (–)
5	ЦИАН / 320709462	с. Новобессергеевка	20 соток	3 499 999 ₽	175 000 ₽/ сотка	ИЖС; колодец; газ по границе	Другая, более сильная розничная локация; одиночный подготовленный участок	Сильно выше объекта (+)
6	ЦИАН / 305946837	с. Гаевка	20 соток	550 000 ₽	27 500 ₽/ сотка	ИЖС; газ по границе; вторая линия от реки	Розничный одиночный участок в иной локации; по удельной цене близок к верхней границе оптового рынка Орехового	Умеренно выше (+)
7	ЦИАН / 317672152	пос. Приазовский	20 соток	600 000 ₽	30 000 ₽/ сотка	ИЖС; коммуникации не подведены	Розничный лот без инженерной готовности	Выше объекта (+)
8	ЦИАН / 310638959	пос. Приазовский	20 соток	750 000 ₽	37 500 ₽/ сотка	Скважина; электричество; газ по границе	Розничный лот с лучшей готовностью	Выше объекта (+)
9	ЦИАН / 305933150	х. Курлацкий	20 соток	1 500 000 ₽	75 000 ₽/ сотка	ИЖС; рядом остановка и магазин; газ по границе	Более готовый бытовой контур и розничный формат	Сильно выше объекта (+)
10	ЦИАН / 326611700	пос. Персиановский	4,13 га	44 000 000 ₽	106 538 ₽/ сотка	ИЖС; имеются канализация, вода, электричество, газ	Сопоставим по площади, но локация и инженерная готовность существенно сильнее	Сильно выше объекта (+)

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Прямой рынок Орехового** по крупным массивам формирует диапазон около **14,3–25,7 тыс. ₽/сотка**.
- **Типовой ориентир для текущего состояния объекта как массива целиком** — около **20–23 тыс. ₽/сотка**, или **8,5–9,5 млн ₽** за весь массив.
- **Быстрая продажа** для массива целиком логично смещается в коридор около **13–17 тыс. ₽/сотка**, то есть примерно **5,5–7,0 млн ₽**.
- **Верх рынка** для данного актива связан не с текущим состоянием, а с переходом к продукту “готовая площадка под стройку”: подтвержденные коммуникации, понятные дороги, градостроительная ясность.
- **Типовой покупатель** при продаже целиком — девелопер малоэтажного формата, инвестор под земельный банк или покупатель под поэтапную распродажу по лотам.
- **Ликвидность** крупных массивов в этой локации невысокая: по прямым объявлениям срок экспозиции может быть длительным, вплоть до многих месяцев и более года.
- **Дисконт “заявлено → факт”** количественно по базе не верифицируется, но по длительной экспозиции и повторным публикациям рынок выглядит торгуемым.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность выражено резко:**
 - крупные массивы от 5,8 до 34 га: **14,3–25,7 тыс. ₽/сотка**, ликвидность низкая;
 - средние лоты около 20–50 соток в районе: **19–75 тыс. ₽/сотка**, ликвидность средняя и сильно зависит от коммуникаций;
 - розничные участки в более сильных пригородах: от **100 тыс. ₽/сотка и выше**, ликвидность выше, но это уже другой продукт и другая стадия готовности.

- Для объекта это означает: **целиком он оценивается как оптовый массив**; заметный рост удельной цены возможен только при переходе к пакетной или розничной модели реализации.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

АРЕНДА: НЕРЕЛЕВАНТНО ДЛЯ ДАННОГО ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ТИПА. Ценность объекта определяется продажей земельного массива под ИЖС/малоэтажное освоение, а не текущим арендным потоком. Для земельного актива данного типа ключевые драйверы стоимости — ВРИ, параметры застройки, дороги и коммуникации.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент ИЖС в Неклиновском районе активен, но очень неоднороден: сильные пригороды Таганрога торгуютсякратно дороже слабых и неосвоенных локаций. Для Орехового это означает, что сама по себе нарезка на участки еще не создает верх рынка — премию дают прежде всего инженерная готовность, понятный доступ и сформированная жилая среда.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Продажа массива целиком как земельного банка под ИЖС	Подтверждается прямыми аналогами в Ореховом по крупным массивам 14,3–25,7 тыс. ₽/сотка; объект уже находится в жилом контуре и состоит из 49 сформированных лотов	Инвестор в земельный банк, малый девелопер, покупатель под поэтапное освоение	Упаковать массив в единый девелоперский продукт, собрать кадастровую и градостроительную схему, подготовить продажу одним лотом	Наиболее реалистичный и быстрый сценарий; минимальные требования к вложениям; цена ниже розничного потенциала, но выше предсказуемость сделки
Поэтапная продажа пакетами после упаковки проекта	Основан на уже существующей нарезке на 49 лотов и на том, что средние и мелкие блоки на рынке продаются дороже крупных массивов; потенциал зависит от дорог, коммуникаций и окружения	Небольшие застройщики, частные инвесторы, покупатели пакетов участков	Сформировать пакетную структуру продажи, подготовить схему дорог и подъездов, рыночную упаковку и позиционирование “готовность к стройке”	Позволяет поднять цену за сотку относительно оптовой продажи, но увеличивает срок реализации и чувствительность к инфраструктурной готовности
Подготовка к верхнему рынку с акцентом на инженерную и дорожную готовность	Верхние районные ориентиры достигаются не размером, а качеством продукта; по рынку лучшие цены показывают участки с подтвержденными коммуникациями и лучшей жилой средой	Розничный покупатель под дом, инвестор под отдельные участки	Организовать дорожную и инженерную упаковку проекта, усилить маркетинг и этапность вывода на рынок	Максимальный ценовой потенциал, но самый длинный и рискованный сценарий; результат сильно зависит от стоимости подготовки

04

ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Быстрая продажа массива целиком	Цена реализации 5,5–7,0 млн ₽; 13,2– 16,8 тыс. ₽/сотка	3–6 мес.	Без существенного CAPEX; риск – торг покупателя и узкий круг спроса	3,7–5,4 млн ₽	30–50% годовых	30–50%	Сценарий для быстрого выхода
Продажа массива целиком по рынку	Цена реализации 8,5–9,5 млн ₽; 20,4– 22,8 тыс. ₽/сотка	6–12 мес.	Без существенного CAPEX; риск – длительная экспозиция и зависимость от рыночной упаковки	5,7–7,3 млн ₽	30–50% годовых	30–50%	Базовый рабочий сценарий
Поэтапная продажа пакетами	Валовая выручка 10,4–14,6 млн ₽; 25– 35 тыс. ₽/сотка	12–24 мес.	Существенно зависит от затрат на упаковку проекта, дороги и подтверждение коммуникаций; без подтвержденной сметы сценарий чувствителен к отклонениям	6,9–11,2 млн ₽	30–50% годовых	30–50%	Сценарий сильнее по цене, но сложнее по исполнению

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Сильнее всего на экономику влияет **подтвержденная готовность к стройке**: дороги, электричество, вода, газ и понятный правовой режим доступа.
- Сценарий продажи целиком чувствителен к **сроку экспозиции и глубине торга**, так как рынок крупных массивов в Ореховом узкий.
- Сценарий пакетной продажи наиболее чувствителен к **стоимости подготовки продукта** и к тому, можно ли действительно капитализировать существующую нарезку.
- Критичны допущения о том, что **малые участки имеют самостоятельную рыночную полезность** либо работают как часть общей схемы массива.
- Верхняя граница цены возможна только при переходе объекта из статуса “земельный массив” в статус “подготовленная площадка под застройку”.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 6,9–7,3 млн ₽** за массив, или **16,5–17,5 тыс. ₽/сотка**. При таком входе еще работает базовый сценарий продажи массива по рынку. Ориентир доходности – порядка **30–35% годовых**, запас по рискам ограничен.
- **Целевой уровень входа: 5,7–6,5 млн ₽** за массив, или **13,7–15,6 тыс. ₽/сотка**. При таком входе рабочими остаются продажа массива по рынку и часть логики поэтапной пакетной реализации. Ориентир доходности – около **30–50% годовых**. Это базовая рекомендация по объекту.

- **Комфортный уровень входа: 4,8–5,6 млн Р** за массив, или **11,5–13,4 тыс. Р/сотка**. При таком входе устойчиво работают быстрый выход и базовый рыночный сценарий, а также появляется запас под длинную экспозицию, торг и частичную упаковку продукта. Ориентир доходности — **40–50%+ годовых** в зависимости от формата продажи.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Неподтвержденные коммуникации по каждому участку	тех/ данные	Высокий	Цена, срок, реализуемость, CAPEX	Опора в продаже на документально подтвержденную инженерную информацию, а не на общие рыночные формулировки	ТУ, схема сетей, расстояние до точек подключения, статус электричества, воды и газа по каждому контуру
Неясный статус дорог и подъездов	юр/ процедура	Высокий	Цена, срок, реализуемость	Подтвердить правовой доступ ко всем лотам и корректно упаковать схему подъездов для покупателя	Правовой статус внутримассивных дорог, сервитуты, кадастровый учет проездов, возможность круглогодичного доступа
Нехватка критичной информации по ПЗЗ, ЗОУИТ и ограничениям застройки	данные/юр	Высокий	Цена, реализуемость, сценарии продажи пакетами, выводы по верхнему рынку	Сделать основой позиционирования подтвержденный градостроительный режим по каждому ключевому участку	ЕГРН, ГПЗУ, карта ПЗЗ, территориальная зона, красные линии, ЗОУИТ, минимальные размеры и параметры застройки
Часть участков имеет очень малую площадь	рынок/юр	Средний	Цена, ликвидность, реализуемость сценария розничной продажи	Рассматривать малые лоты как элементы укрупнения, доступа или пакетной продажи, а не как автоматический самостоятельный продукт	Пригодность лотов 89–252 м ² для самостоятельного ИЖС по градрегламенту и фактической конфигурации
Слабая ликвидность крупных массивов в Ореховом	рынок	Средний	Срок, цена	Ставить реалистичную цену входа и заранее выбирать формат продажи — целиком или пакетами	История экспозиции прямых аналогов, глубина спроса на девелоперские земельные банки в локации
Сезонность и полевой характер локации	рынок/тех	Средний	Срок, ликвидность, впечатление покупателя	Планировать маркетинговый вывод и показы в более сильный сезон, усиливать визуальную упаковку	Проезд в межсезонье, состояние грунтовых дорог, фактическая доступность участка после осадков

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой **ЗЕМЕЛЬНЫЙ МАССИВ РАННЕЙ СТАДИИ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ ГОТОВНОСТИ**: 49 уже сформированных участков под ИЖС общей площадью 4,1721 га в п. Ореховый. Его текущая рыночная стоимость как единого актива логично находится в диапазоне **6,0–10,8 МЛН Р**, при типовом ориентире около **8,5–9,5 МЛН Р**. Ключевые драйверы стоимости здесь не столько сама нарезка, сколько **ПОДТВЕРЖДЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ, ПОНЯТНЫЕ ПОДЪЕЗДЫ, ГРАДОСТРОИТЕЛЬНАЯ ЧИСТОТА И СПОСОБНОСТЬ ПРОДАВАТЬ ОБЪЕКТ КАК ГОТОВУЮ ПЛОЩАДКУ ПОД СТРОЙКУ**. Арендный сценарий для данного типа актива нерелевантен.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Объект уже разделен на 49 кадастровых участков, что создает гибкость по форматам реализации.
- Жилой формат использования соответствует рыночной логике пригородного ИЖС.
- Есть сочетание малых, средних и крупных лотов, что позволяет адаптировать стратегию продажи.
- Локация относится к пригородному контуру Таганрога и имеет транспортную привязку к магистральному направлению.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Публичный рынок именно по Ореховому тонкий, поэтому ликвидность крупных массивов ограничена.
- Инженерная и дорожная готовность по каждому участку документально не раскрыта.
- Часть лотов слишком мала для очевидного самостоятельного ИЖС-использования.
- Верхний ценовой потенциал зависит от вложений и подтверждений, которые пока не оцифрованы по объекту.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — ПРОДАЖА МАССИВА ЦЕЛИКОМ КАК ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА ПОД ИЖС/МАЛОЭТАЖНОЕ ОСВОЕНИЕ. Именно этот сценарий сегодня лучше всего согласован с рынком, текущим состоянием объекта и доступной глубиной данных. Он подтверждается прямыми аналогами в Ореховом, требует минимального CAPEX и позволяет работать с понятным коридором стоимости.

АЛЬТЕРНАТИВА — ПОЭТАПНАЯ ПРОДАЖА ПАКЕТАМИ после усиления упаковки проекта. Эта стратегия потенциально дает более высокую цену за сотку, но уступает базовой по простоте, сроку и зависимости от внешних условий. Она становится оправданной только если подтверждаются дороги, инженерия, параметры застройки и рыночная полезность текущей нарезки.

ПОДГОТОВКА К ВЕРХНЕМУ РЫНКУ может дать максимальную капитализацию, но это уже не просто продажа земли, а переход к формату девелоперского продукта. Такой сценарий менее приоритетен, поскольку сильнее зависит от CAPEX, документов и срока вывода на рынок.

Выбор базовой стратегии опирается на три фактора: **ПРЯМОЙ ЛОКАЛЬНЫЙ РЫНОК КРУПНЫХ МАССИВОВ УЖЕ СУЩЕСТВУЕТ, ЗАТРАТЫ НА ВХОД МИНИМАЛЬНЫ, А РИСКИ ИСПОЛНЕНИЯ НИЖЕ, ЧЕМ ПРИ ПОПЫТКЕ СРАЗУ ПРОДАВАТЬ ОБЪЕКТ КАК ГОТОВЫЙ РОЗНИЧНЫЙ ПОСЕЛОК.**

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ.

Это один из ключевых рисков, потому что именно инженерная готовность определяет разницу между оптовой ценой земельного банка и верхним рынком. Риск влияет на цену, срок экспозиции и реализуемость сценария пакетной распродажи. Критичное действие — документально подтвердить электричество, воду и газ по массиву.

02

НЕЯСНЫЙ ПРАВОВОЙ СТАТУС ДОРОГ И ДОСТУПА.

Для земельного массива под ИЖС это критично: без понятного доступа ценность части участков может резко снижаться. Риск влияет на реализуемость сделки, цену и сроки. Главное действие — проверить статус дорог, проездов, сервитутов и фактическую круглогодичную доступность.

03

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПО ПЗЗ, ЗОУИТ И ПАРАМЕТРАМ ЗАСТРОЙКИ.

Этот риск особенно важен для сценариев роста стоимости. Он ограничивает выводы по самостоятельной ликвидности малых участков и по возможности позиционировать объект как готовую площадку под стройку. Критичное действие — поднять ГПЗУ, ЕГРН и карту ПЗЗ по ключевым лотам и по общей схеме массива.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

РАБОЧИМ УРОВНЕМ ВХОДА по объекту выглядит диапазон **5,7–6,5 МЛН Р** за весь массив. Такой вход соответствует базовому сценарию продажи целиком и оставляет запас на торг, длительную экспозицию и рыночную неопределенность. Если удастся выйти на **4,8–5,6 МЛН Р**, объект получает более комфортный профиль с возможностью не только продать массив целиком, но и рассматривать пакетную модель как дополнительную опцию.

МАКСИМАЛЬНЫЙ ВХОД выше **6,9–7,3 МЛН Р** уже заметно сужает запас прочности: при таком уровне покупка начинает опираться на достаточно оптимистичный выход по рынку и хуже переносит задержки по срокам.

До сделки критично подтвердить: **ТОЧНЫЙ ВРИ И ОГРАНИЧЕНИЯ ПО КАЖДОМУ КЛЮЧЕВОМУ УЧАСТКУ, СТАТУС ДОРОГ И ПРОЕЗДОВ, ИНЖЕНЕРНЫЕ УСЛОВИЯ ПОДКЛЮЧЕНИЯ, А ТАКЖЕ РОЛЬ МАЛЫХ УЧАСТКОВ В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ МАССИВА**. Практически первые шаги должны быть такими: собрать полный пакет выписок ЕГРН, наложить все 49 участков на ПЗЗ и ЗОУИТ, зафиксировать схему доступа, затем подготовить единый девелоперский паспорт массива для переговоров.

Если по итогам этой проверки подтверждается базовая готовность к стройке и отсутствие критичных ограничений, объект можно выводить на рынок как **ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК ПОД ИЖС**. Если дополнительно подтверждаются коммуникации и улучшается упаковка проездов, логично переходить к **ПАКЕТНОЙ ПРОДАЖЕ** как более доходной, но более длинной стратегии.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

НЕКЛИНОВСКИЙ РАЙОН / П. ОРЕХОВЫЙ И РАЙОН В ЦЕЛОМ

- [Участок 34 га ИЖС, ул. Ростовская, 3 – ЦИАН](#)
- [Участок 34 га ИЖС, пос. Ореховый – ЦИАН](#)
- [Участок 28 га, пос. Ореховый – ЦИАН](#)
- [Участок 5,8 га, пос. Ореховый – ЦИАН](#)
- [Участок 20 сот. ИЖС, ул. Дзержинского, 20 – ЦИАН](#)

- [Участок 20 сот. ИЖС, ул. Набережная, 28 – ЦИАН](#)
- [Участок 20 сот. ИЖС, ул. 3-я Новая, 10 – ЦИАН](#)
- [Участок 20 сот. ИЖС, ул. Полевая, 8 – ЦИАН](#)
- [Участок 20 сот. ИЖС, ул. Победы, 11 – ЦИАН](#)
- [Участок 50 сот. ИЖС, ул. Миусская, 79Б – ЦИАН](#)
- [Участок 50 сот., с. Марьевка – ЦИАН](#)

РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ В ЦЕЛОМ

- [Участок 4,13 га ИЖС, пос. Персиановский – ЦИАН](#)
- [Участок 50 сот. ИЖС, с. Генеральское – ЦИАН](#)
- [Участок 40 сот. ИЖС, х. Ельбузд – ЦИАН](#)
- [Участок 1 га ИЖС, ул. 2-я Кужниковская, 1 – ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)